

A close-up photograph of a hand holding a ripe red apple. The hand is positioned in the center-right of the frame, with fingers gently gripping the apple. The apple is a vibrant red with some yellow-green streaks, indicating it is ripe. The background is a soft-focus orchard with green and yellowing leaves, bathed in warm, golden sunlight that creates a bokeh effect. The person holding the apple is wearing a red and white plaid shirt, visible on the right side of the frame.

COSAS QUE CONSIDERAR AL **VENDER SU CASA**

Edición
Otoño 2020

Tabla de contenido

3	Vendiendo su casa este otoño
5	¿Qué se pronostica para el resto del año?
7	Aprovechando su plusvalía
8	Por qué el inventario bajo es una victoria para los vendedores
10	6 razones por las que vender su casa por su cuenta es un error
12	Que puede hacer ahora para preparar su casa para la venta
13	Vendiendo su casa con la tecnología actual
14	Por qué es importante fijar el precio correcto de su casa
15	5 razones para contratar un profesional en bienes raíces





Vendiendo su casa este otoño

A medida que avanzamos a través de lo que es, lejos, uno de los años mas desafiantes que Estados Unidos ha visto, el mercado de la vivienda está superando todas las expectativas. Se está recuperando en lo que los expertos de la industria describen como realmente notable. Los beneficios de vender una casa esta temporada son abundantes, y vale la pena explorarlos si está pensando en hacer un cambio este otoño, he aquí el por qué:

1. Los compradores están activamente en el mercado

Los compradores surgieron en masa, de permanecer en casa bajo ordenes, a encender el mercado de la vivienda creando una demanda significativa de casas para comprar. Según la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)* las ventas de las viviendas existentes **aumentaron un 24.7 %** de junio a julio, por lo que está claro que los compradores están buscando activamente casas para la compra. Según Lawrence Yun, *Economista principal* de NAR:

“El mercado de la vivienda ya ha superado la fase de recuperación y ahora está en auge con ventas de viviendas más altas en comparación con los días previos a la pandemia... Con el cambio considerable en el trabajo a distancia, los propietarios actuales están buscando viviendas mas grandes y esto conducirá a un nivel secundario de demanda incluso en 2021”.

2. El inventario de casas para la venta es bajo

Si bien el interés de los compradores es alto, cada vez es mas difícil encontrar una casa que comprar. Según el informe de las ventas de las casas existentes de NAR, el inventario total de las viviendas ha caído 21.1 % con respecto a esta temporada del año pasado. Estaba bajo entrando en la pandemia y ha caído aún más. Los compradores ahora están sacando las casas mas rápido de lo que están entrando al mercado y resultando en más guerras de ofertas y casas que se venden rápidamente.

Si alguna vez se ha preguntado si es realmente el momento adecuado para vender su casa, considere hacerlo mientras la actividad de los compradores de vivienda es alta, como lo es ahora. Es la regla básica de la oferta y la demanda. El mejor momento para vender algo es cuando la demanda de ese artículo es mayor que lo que está disponible para comprar.

3. Los precios de las casas están aumentando

Con la demanda creciente y una disminución de la oferta, hoy los vendedores pueden negociar el mejor precio por sus casas. Yun también señala:

“Los precios de las viviendas aumentaron durante el cierre y podrían aumentar aún más debido a la fuerte competencia de los compradores y a una escasez significativa de la oferta”.

4. Las tasas de interés hipotecarias están bajas

Además, las tasas hipotecarias no solo están bajas, son **históricamente bajas**. Según *Freddie Mac*, este verano las tasas se situaron por debajo del 3 % por primera vez en la historia, y han estado alrededor de los niveles récord bajos.

Las tasas bajas están impulsando la demanda alta de los compradores, y también están estableciendo el escenario perfecto para que los propietarios vendan sus casas y se muden. Las tasas actuales están haciendo que las casas sean mas asequibles, por lo que asegurar una tasa baja al mudarse a una casa nueva significa que hay la oportunidad de obtener más por su dinero cuando hace la compra.

La gente también se está mudando por una variedad de razones, y la pandemia reciente ha dado a los propietarios una amplia oportunidad de reevaluar su casa actual. Muchos están diciendo que les gustaría mas espacio interior para una oficina o un gimnasio, un lugar para que sus hijos asistan a la escuela virtualmente, o un espacio al aire libre para que sus familias jueguen de forma segura. Sea lo que este en su lista, ahora puede ser el momento de capitalizar las tasas hipotecarias bajas.

5. La plusvalía es alta

Una de las razones por las que el mercado de la vivienda se desplomó en la última recesión fue porque los propietarios debían más por sus hipotecas de lo que valían sus casas, y muchos simplemente las abandonaron. Hoy, eso está lejos de ser el caso. Según *CoreLogic*, los propietarios tienen un promedio de \$177,000 en plusvalía hoy. Aprovechar ese capital para mudarse mientras que las tasas hipotecarias son tan bajas puede ser la oportunidad de oro que usted ha estado esperando cuando se trata de sus metas de la propiedad de la vivienda a largo plazo.

En conclusión,

Si bien nuestra nación ha visto grandes dificultades en 2020, el mercado de la vivienda es un sector que esta teniendo una de las recuperaciones mas significativas de esta crisis. Con la fuerza en el mercado claramente a favor de los vendedores, si esta listo para aprovechar este momento único, es un excelente momento para vender su casa y mudarse a la casa de sus sueños.



¿Qué se pronostica para el resto del año?

Una de las preguntas mas importantes en la mente de todos en estos días es: *¿Qué va a pasar con el mercado de la vivienda durante el resto del año?*

Basado en los datos recientes sobre la economía, el desempleo, los bienes raíces y más, muchos economistas están revisando sus previsiones para el resto de 2020, y las perspectivas son extremadamente alentadoras: He aquí un vistazo a lo que algunos expertos tienen que decir sobre áreas clave que impulsarán la industria y la economía mas adelante de este año.

Frank Martell, presidente y CEO de CoreLogic:

“La apreciación de los precios de las viviendas continúa a un ritmo sólido que refleja la fortaleza fundamental en los conductores de la demanda y el inventario limitado para la venta... A medida que avanzamos, esperamos que estos aumentos de los precios se moderen en los próximos 12 meses. Dadas las perspectivas económicas, la vivienda sigue siendo un punto brillante en el futuro previsible”.

Freddie Mac:

“La demanda de los compradores de vivienda sigue siendo fuerte, especialmente para aquellos que buscan una vivienda de nivel básico donde la mejora de la asequibilidad a través de las tasas hipotecarias más bajas tiene un impacto importante”.

Freddie Mac:

“En el futuro, pronosticamos que la tasa hipotecaria fija a 30 años se mantendrá baja, cayendo a un promedio anual del 3.4 % en 2020 y 3.2 % en 2021”.

Mike Fratantoni, Economista principal de la asociación de banqueros hipotecarios (MBA por sus siglas en inglés):

“La falta de inventario va a seguir siendo un obstáculo al limitar las opciones de algunos posibles compradores y debilitar su poder adquisitivo... Si la oferta repunta significativamente en los próximos meses, la demanda estará ahí para más ventas”.

Robert Dietz, Economista principal y VP mayor de economía y política de vivienda de la Asociación nacional de constructores de vivienda (NAHB por sus siglas en inglés):

“Las ganancias en las ventas de viviendas nuevas son consistentes con el HMI de NAHB/Wells Fargo, que regresó a los máximos previos a la recesión y demuestra que la vivienda será un sector líder en la recuperación económica emergente”.

En conclusión,

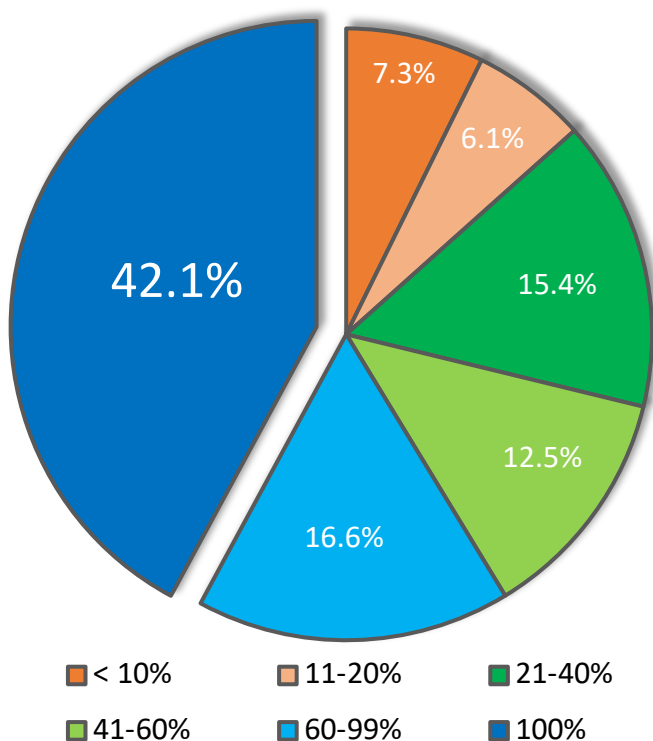
Los expertos están optimistas acerca del resto de 2020. Si usted hizo una pausa en sus planes de bienes raíces a principios de año, vamos a comunicarnos hoy para determinar cómo puede recomenzar el proceso.



Aprovechando su plusvalía

Según *John Burns Consulting*, el **58.7** de las casas en los Estados Unidos tienen por lo menos un **60% de plusvalía**, y el **42.1 %** de todas las casas en este país están libres de hipotecas, lo que significa que son propiedad libre y sin deuda.

Porcentaje de plusvalía de los propietarios de vivienda



CoreLogic señala que el promedio del capital hipotecado que las casas tienen hoy es de \$177,000. Esa es una cantidad tremenda de ahorros forzados para los propietarios de vivienda en el mercado actual.

Como propietario de una casa, es posible que tenga más plusvalía de lo que piensa. Usarla para mudarse a una casa nueva mientras que las tasas de interés se mantienen cerca de los mínimos históricos puede ser la mejor decisión que usted podría tomar.

En una temporada como en la que estamos ahora, cuando el inventario es limitado, la plusvalía es alta, y las tasas de interés son bajas, los propietarios en posición para vender están en un gran lugar para ganar a lo grande.

Hoy, los vendedores también están ganando un rendimiento significativo al mudarse en el mercado actual. En el **informe de ventas de las casas en los Estados Unidos del Q2 2020**, *ATTOM Data Solution* señala:

“Los vendedores de casa en todo el país obtuvieron una ganancia de \$75,971 en la venta típica, frente a los \$66,500 en el primer trimestre de 2020 y de los \$65,250 en el segundo trimestre del año pasado. La última cifra, basada en la mediana de los precios de compra y reventa, marcó otro nivel máximo de ganancia bruta en los Estados Unidos desde que el mercado de la vivienda comenzó a recuperarse de la Gran Recesión en 2012”.

En conclusión,

Vamos a comunicarnos para ver si su plusvalía y sus ganancias potenciales lo posicionan para hacer su próxima mudanza antes de lo que pensaba que era posible.



Por qué el inventario bajo es una victoria para los vendedores

El inventario es sin duda el mayor desafío para los compradores en el mercado de la vivienda actual. Simplemente hay más compradores que buscan casas activamente para comprar que vendedores que las estén vendiendo, por lo que la báscula se inclina a favor de los vendedores.

Según el último *informe de las ventas de las casas existentes* de la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*, el inventario total de viviendas a caído 21.1 % con respecto al año pasado. El inventario está muy por debajo del que estaba disponible el año pasado, y las casas que llegan al mercado se venden muy rápidamente.

Sam Khater, *Economista principal* de *Freddie Mac* señala:

“Sencillamente, la oferta de viviendas nuevas no está al día con el aumento de la demanda. Estimamos que el mercado de la vivienda tiene una insuficiencia de la oferta de 3.3 millones de unidades, y la escasez está aumentando unas 300,000 unidades por año. Más de la mitad de todos los estados tienen escasez de viviendas”.

¿Por qué el inventario es tan bajo?

Hay muchas razones por las que es difícil encontrar una casa que comprar hoy, desde una insuficiencia de la oferta de casas recién construidas a los vendedores poniendo pausa a sus planes de mudanza debido a la pandemia de la salud actual. Sin embargo, uno de los factores clave que lo hacen aún mas difícil, es la cantidad de tiempo que los propietarios actuales se quedan con sus casas. Realmente ha habido un cambio fundamental en el mercado que comenzó hace unos 10 años: la gente se queda más tiempo en ellas y está contribuyendo a la escasez de casas para la venta.

En el *Perfil de los compradores y vendedores de las viviendas de 2020*, NAR explicó:

“En 2019, la media de la permanencia de los vendedores fue de 10 años... Después de 2008, la mediana de la permanencia en las casas comenzó a aumentar un año, cada año. En 2011, La media de la permanencia llegó a nueve años, donde permaneció por tres años consecutivos, y volvió a aumentar en 2014 a 10 años”.

Como se muestra en la gráfica a continuación, los datos históricos indican que permanecer en la casa durante 5 a 7 años solía ser la norma, hasta que estalló la burbuja de la vivienda. Desde 2010, ese período ha estado aumentando, hacia los 9 y 10 años, en gran parte debido al objetivo de los propietarios de viviendas de recuperar su plusvalía:

Promedio del tiempo que los vendedores permanecieron en su casa

en años



Afortunadamente, con la fuerza que el mercado ha ganado en los últimos 10 años, los propietarios de vivienda de hoy están en una posición mucho mejor de plusvalía. Ahora es un momento fantástico para los propietarios que están listos para hacer un cambio y romper la tendencia de 10 años y vender sus casas, especialmente mientras que la demanda de los compradores es tan alta y el inventario es tan bajo. Es un momento estelar para vender.

Además, con las tasas de interés históricamente bajas de hoy, hay una oportunidad para que los vendedores mantengan un pago mensual bajo mientras obtienen mas casa por su dinero. Pienselo, puede mudarse a una casa mas grande, más metros cuadrados, o encontrar las características que realmente están buscando un lugar de hacer renovaciones costosas.

¿No esta seguro de si encontrará algo para comprar? Según Chuck Fowle, *Presidente de la Asociación nacional de Constructores de vivienda (NAHB por sus siglas en inglés)* “*Los constructores se están moviendo para aumentar la producción para satisfacer la demanda creciente*”. Con más casas nuevas listas para entrar en el mercado este año, los propietarios que están listos para mudarse pueden tener una oportunidad de oro para hacerlo ahora mismo.

En conclusión,

Simplemente no hay suficientes casas a la venta hoy. Si está listo para aprovechar su plusvalía y vender su casa, vamos a comunicarnos. Es un gran momento para mudarse, mientras que la demanda de casas para comprar es extremadamente alta.



6 razones por las que vender su casa por su cuenta es un error

Hay muchos beneficios de trabajar con un profesional en bienes raíces al vender su casa. En momentos difíciles como el que enfrentamos actualmente, se vuelve aún mas importante tener ayuda experta en la que usted confía para que le guíe a través del proceso. Si está considerando vender por su cuenta, conocido en la industria como **For Sale By Owners** o **FSBO** (por sus siglas en inglés), tenga en cuenta lo siguiente:

1. Su seguridad es prioridad

La seguridad de su familia siempre debe ser la prioridad, y eso es mas crucial que nunca dada la situación de salud actual de nuestro país. Cuando vende por su cuenta, es increíblemente difícil controlar la entrada a su hogar. Un profesional en bienes raíces tendrá los protocolos adecuados para proteger no solo sus pertenencias, sino también su salud y el bienestar de su familia. Desde regular el número de personas en su hogar a la vez hasta asegurar una desinfección adecuada durante y después de una presentación, e incluso facilitando visitas virtuales para los compradores, los agentes están equipados para seguir las últimas normas de la industria recomendados por la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)* para ayudar a protegerlo a usted y a su familia.

2. Una estrategia potente en line es una necesidad para atraer a un comprador

Estudios recientes de NAR han demostrado que, incluso antes de COVID-19, el **primer paso** que el 44 % de todos los compradores dieron al buscar una casa fue buscar en línea. A lo largo del proceso, ese número saltó al 93 %. Hoy, esas cifras han aumentado exponencialmente. La mayoría de los agentes en bienes raíces han desarrollado una estrategia de internet sólida y una estrategia en las redes sociales para promover la venta de su casa ¿Lo ha hecho usted?

3. Hay demasiadas negociaciones

Estas son solo algunas de las personas con las que tendrá que negociar su decide vender por su cuenta:

- El comprador, que quiere la mejor oferta posible
- El agente del comprador, que representa únicamente el mejor interes del comprador
- Las compañías de inspección, que trabajan para el comprador y casi siempre encontrarán desafíos con la casa
- El tasador, si se cuestiona el valor

Como parte de su entrenamiento, a los agentes se les enseña como negociar todos los aspectos de la transacción de bienes raíces y cómo mediar las emociones que sienten los compradores que buscan hacer la que probablemente sea la mayor compra de sus vidas.

4. Usted no sabrá si su comprador esta calificado para una hipoteca

Tener un comprador que quiera comprar su casa es el primer paso. Asegurarse de que pueden comprarla es igual de importante. Como vendedor por su cuenta, es casi imposible participar en el proceso hipotecario de su comprador. Un profesional en bienes raíces esta entrenado para hacer las preguntas apropiadas y, en la mayoría de los casos, será profundamente consciente del proceso que se esta haciendo para que el comprador obtenga la hipoteca.

Para complicar aún mas la situación está la forma en que el mercado hipotecario actual esta evolucionando rápidamente debido al número de familias sin trabajo y en la indulgencia de morosidad hipotecaria. Un programa de préstamos que estaba allí ayer podría desaparecer mañana. Usted necesita trabajar con prestamistas todos los días para garantizar que su comprador llegará a la mesa del cierre.

5. Vender por su cuenta se ha vuelto mas difícil desde el punto de vista legal

La documentación involucrada en el proceso de venta ha aumentado drásticamente a medida que más y más declaraciones y regulaciones se han convertido en obligatorias. En una sociedad cada vez mas litigiosa, el agente actúa como un tercero para ayudar al vendedor a evitar el peligro legal. Esta es una de las razones principales por las que el porcentaje de personas vendiendo por su cuenta ha disminuido del 19% al 8 % en los últimos mas de 20 años.

6. Usted recibe más dinero neto cuando utiliza un agente vendedor

Muchos propietarios creen que ahorrarán la comisión al vender por su cuenta. Dese cuenta de que la razón principal por la que los compradores miran las casas en venta por su dueño es porque ellos también creen que van a ahorrar la comisión del agente de bienes raíces. No pueden juntos, el vendedor y el comprador ahorrar en la comisión.

Un estudio de *Collateral Analytics*, reveló que el FSBO realmente no ahorra nada al renunciar a la ayuda de un agente. En algunos casos, el vendedor puede incluso obtener **menos dinero neto** por la venta. El estudio encontró que la diferencia en el precio entre un vendedor por su cuenta y una casa a la venta por un agente era de un promedio del 6 %. Una de las razones principales de la diferencia en el precio es la exposición efectiva:

“Las propiedades para la venta con un corredor que es miembro del MLS local estará en la lista con todos los otros participantes en la página electrónica del corredor; comercializando la casa a un grupo de compradores mucho más grande. Y esas propiedades de MLS generalmente ofrecen compensación a los agentes que representan los compradores, incentivándolos a mostrar y vender la propiedad y de nuevo potencialmente ampliar la piscina de compradores”.

Entre más compradores vean la casa, mayor la probabilidad de que se lleve a cabo una guerra de ofertas.

En conclusión,

Vender por su cuenta le deja administrar toda la transición usted mismo. ¿Por qué hacer eso cuando usted puede contratar un agente y aun obtener la misma cantidad de dinero? Antes de decidir asumir el reto de vender su casa solo, vamos a conversar para discutir sus opciones.

Que puede hacer ahora para preparar su casa para la venta

Al poner su casa para la venta, uno de sus objetivos principales probablemente será que la casa se venda al mejor precio posible. En muchos casos, Las cosas pequeñas hacen el mayor impacto. Aquí hay muchos proyectos pequeños que usted puede hacer para asegurarse de que su casa esté lista cuando este listo para vender.

10 consejos para mejorar el exterior de su casa

- ❑ **De a su entrada un cambio.** Trate una capa nueva de pintura o una puerta nueva.
- ❑ **Arregle su jardín.** El césped en buenas condiciones muestra a los compradores que usted ha cuidado su casa.
- ❑ **Asegúrese que todas las luces exteriores están funcionando.** Remplace todos los bombillos de afuera.
- ❑ **Lave todas las ventanas (por dentro y por fuera).** No permita que las ventanas sucias desvíen la atención de la vista espectacular.
- ❑ **Limpie el garaje.** Considere la posibilidad de obtener una unidad de almacenamiento para eliminar los elementos no esenciales que desea conservar.
- ❑ **Plante flores.** Dependiendo del clima en su área. Es posible que desee agregar un poco de color alrededor de su patio.
- ❑ **Retire cualquier adorno del césped** que desea llevar a su hogar nuevo.
- ❑ **Reemplace el tapete gastado de bienvenida.** De la bienvenida a los compradores con un paso nuevo en su casa.
- ❑ **Pinte o reemplace el número de la calle** en la casa. Haciéndolo mas visible a los compradores potenciales.
- ❑ **Lave a presión las superficies afuera.** Deles una sensación de 'como nueva' (ej.: revestimiento, aceras, calzada).

10 consejos para que su casa se sienta como un hogar para los compradores

- ❑ **Limpie todo.** Una casa limpia permitirá que los compradores se vean como parte del panorama y no se distraigan.
- ❑ **Dele un propósito a cada cuarto.** Aun si lo utiliza como un cuarto extra, una identidad clara ayuda a los compradores a visualizar.
- ❑ **Deje que entre la luz.** Cuartos claros son cálidos y acogedores; las habitaciones oscuras pueden sentirse pequeñas y sombrías.
- ❑ **Arregle lo que esté roto.** Los compradores lo notaran y puede ofrecer menos por su casa si requiere reparaciones.
- ❑ **Despeje la casa.** Organizar los armarios y despensas mostrará cuanto espacio esta realmente disponible.
- ❑ **Actualice la pintura y alfombra.** Estas son cosas que usted puede actualizar para que su casa se venda mas rápido y por más dinero.
- ❑ **Organice la cocina.** Almacene lo que no sea esencial , electrodomésticos pequeños y limpie todas las superficies.
- ❑ **Limpie antes que mostrar la casa.** vacié los contenedores de la basura y oculte la ropa sucia.
- ❑ **Arregle las puertas.** Arregle cualquier chillido en las puertas del interior y el exterior.
- ❑ **Cambie los bombillos por nuevos.** asegúrese que los interruptores funcionan correctamente en su casa.

Cada proyecto pequeño puede hacer una gran diferencia cuando esta listo para cerrar la venta al mayor precio.



Vendiendo su casa con la tecnología actual

En una encuesta de *realtor.com*, las personas que están pensando en vender sus casas hoy indicaron que generalmente están dispuestas a permitir que su agente y algunos compradores potenciales entren, si se hace en las condiciones adecuadas. Sin embargo, no están tan cómodos de tener una casa abierta. Esto es comprensible, dadas las preocupaciones sanitarias que nuestro país esta enfrentando este año. La pregunta es, si necesita vender su casa ahora, ¿Qué prácticas virtuales debe usar para asegurarse de que usted, su familia y los compradores potenciales permanezcan seguros en el proceso?

Trabajar con un profesional de confianza que es experto con las practicas virtuales cambiantes de hoy puede ayudarle a ganar a lo grande. Si bien siempre cumplen con las regulaciones estatales y locales, Los agentes saben exactamente lo que los compradores de hoy necesitan y cómo poner en marcha los pasos digitales necesarios. Por ejemplo, de acuerdo con la misma encuesta, cuando se les pidió que seleccionaran que tecnología seria **mas útil** al decidir sobre una casa nueva, esto es lo que dijeron los compradores de vivienda actuales, en orden de preferencia:

- Guía virtual de la casa
- Información precisa y detallada de la casa
- Información detallada del vecindario
- Fotos de la casa de alta calidad
- Video charla dirigido por el agente

Cuando llegue el momento de mostrar su casa en persona, los agentes también pueden regular el proceso en base a las recomendaciones por *la Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*, para ayudarle a proceder de forma segura. Aquí están algunas de las pautas, entendiendo que la prioridad principal siempre debe ser obedecer las restricciones estatales y locales primero:

- Limitar la actividad en persona
- Requerir a los visitantes que se laven las manos o usen un desinfectante a base de alcohol
- Quitarse los zapatos o cubrirlos con botines
- Seguir las instrucciones de los CDC sobre el distanciamiento social y el uso de cubiertas para la cara

En conclusión,

Es esta era de la vida, las cosas están cambiando rápidamente y las estrategias virtuales de vender pueden ser una opción que cambia el juego para usted. Vamos a comunicarnos para que pueda navegar de forma segura y eficaz a través de todo lo que está evolucionando cuando se trata de hacer su próxima mudanza.

Por qué es importante fijar el precio correcto de su casa

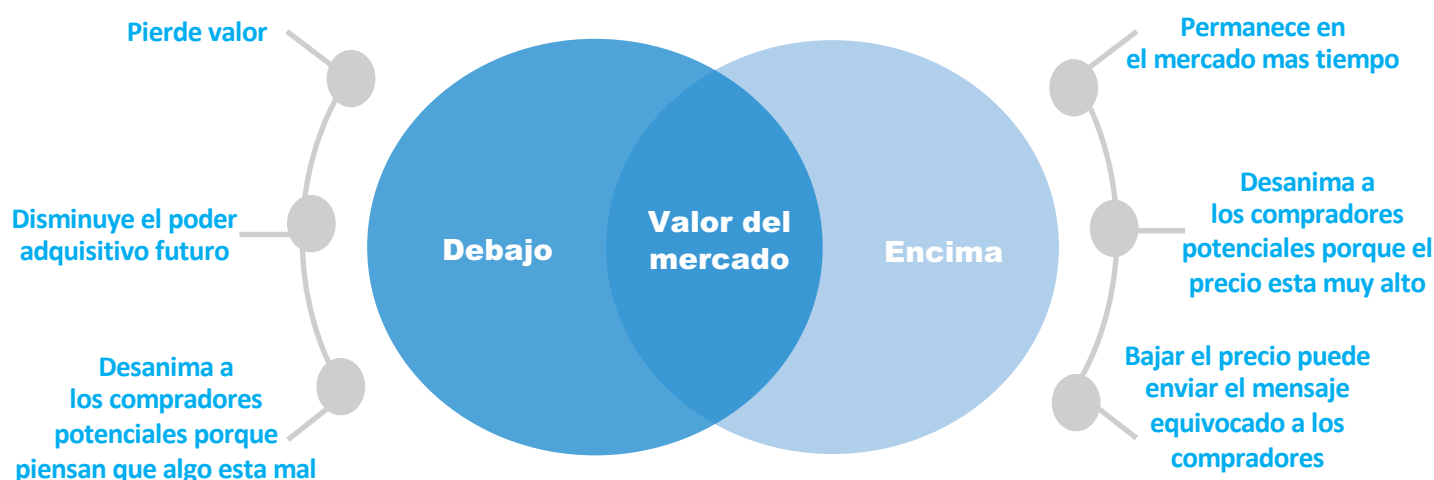
En el mercado de bienes raíces actual, establecer el precio correcto para su casa es una de las cosas mas importantes que puede hacer.

Según el *U.S Economic Outlook* de NAR, los precios de las casas existentes aumentaran 4.7 % en 2020 y 4.1 % en 2021. Esto significa que los expertos anticipan que el valor de las casas continuará aumentando hasta el próximo año. El inventario bajo está impidiendo en gran medida que deprecien. Mark Fleming, *Economista principal de First American*, señala:

“El mercado de la vivienda en medio de la pandemia se enfrenta a un desequilibrio significativo de la oferta y la demanda, y como resultado está acelerando la apreciación del valor de su casa”.

Cuando se trata de fijar el precio de su casa, establecerlo ligeramente por debajo del valor del mercado aumentará la visibilidad de su casa e inducirá más compradores en su camino. Esta estrategia en realidad aumenta el número de compradores que verán su casa en el proceso de búsqueda de ellos.

En lugar de tratar de ganar la negociación con un comprador, usted debería ponerle un precio a su casa para que la demanda aumente. De esta manera, los compradores potenciales no se desanimaran con un precio muy alto y la casa no estará en el mercado por más tiempo de lo necesario. Al hacerlo, no estará negociando con un comprador por el precio. En su lugar tendrá varios compradores compitiendo por la propiedad.



La clave es asegurarse de que su casa tiene un *precio para que se venda inmediatamente*. De esa manera, su casa será vista por la mayoría de los compradores. Probablemente se venderá a un gran precio, antes de que más competencia llegue al mercado.

En conclusión,

Si usted está pensando en vender su casa este momento. Hablemos de como dar el precio apropiado para maximizar su exposición y su retorno.



5 razones para contratar un profesional en bienes raíces



Contratos

Nosotros ayudamos con todas las declaraciones y contratos necesarios en el ambiente actual mucho mas regulado.



Precio

Nosotros ayudamos a entender el valor actual de los bienes raíces al establecer el precio al poner la casa a la venta o al hacer una oferta de compra.



Experiencia

Nosotros estamos bien educados en bienes raíces y con experiencia en todo el proceso de venta.



Negociación

Nosotros actuamos como 'intermediario' en las negociaciones con todas las partes a lo largo de toda la transacción.



Entendiendo las condiciones del mercado actual

Nosotros simple y efectivamente explicamos las noticias de bienes raíces y desciframos lo que significan para usted.

Comuníquese conmigo para hablar más

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes sobre el proceso de bienes raíces.

Me gustaría hablar con usted sobre lo que leyó aquí y ayudarle en el camino de vender su casa. Mi información esta abajo, y estoy deseando trabajar con usted.



Marissa Amin

Real Estate Agent

Boston City Properties

Boston Massachusetts

marissa.amin@bostoncityproperties.com

www.marissaamin.com

(617) 750-7075



Equal Housing Opportunity


Boston City Properties